



FRA LEADS TIL SALG

ONSDAG D. 8. MAJ KL. 15.00-17.00

Leads er et begreb, som bliver brugt indenfor salg og marketing - en potentiel kunde, som har vist interesse i virksomhedens produkter eller services.

Leads er vigtige for din forretning - det siger sig selv. Men hvordan arbejder du systematisk med at få leads, hvornår er det reelt et lead, og hvornår er det bare en interesse? Og hvordan kan du arbejde kvalificeret med dine leads, så det er de rigtige du bruger tid og kræfter på?

Mette Nymark har 15 års praktisk erfaring med salg, strategi og ledelse fra blandt andet virksomheder som Danfoss, Sanistål, Jyske Bank, EWII og Top Toys m.fl. og har i den forbindelse trænet/undervist mere end 10.000 mennesker.

Hun vil på dette BOOST møde give dig indsigt, sparring og værktøjer til, hvordan leads bliver til salg. Derudover giver hun inspiration til, hvordan du tilsikrer, at kunden får værdi i mødet med dig - gennem den rette indstilling, struktur, effektive salgsteknikker og gode salgssif.

Vil du have mere ud af dit salg? Så tøv ikke med at tilmelde dig!

TIDSPUNKT

Onsdag d. 8. maj kl. 15.00-17.00

STED

Bibliotekssalen i METROPOL
Østergade 30
9800 Hjørring

TILMELDING

Senest 6. maj
på www.erhvervhjoerring.dk

PRIS

Erhverv Hjørring medlemmer: Gratis
Ikke-medlemmer:
500 kr. inkl. moms pr. deltager

